

Carlos BARCIELA LÓPEZ y Joaquín MELGAREJO MORENO (eds.): *El agua en la Historia de España*, Salamanca, Publicaciones de la Universidad de Alicante, 2000, 434 pp., índice, bibliografías por artículos, dibujos, cuadros y gráficos.

Aunque el tema estaba en el ambiente, y en marcha el proyecto, no esperaban seguramente los autores de este libro que su edición coincidiría con la enorme y compleja polémica generada por el anuncio del Plan Hidrológico Nacional (PHN). Sin embargo, el estudio es más genético (cómo y por qué hemos llegado a una determinada situación), que una incursión en el debate suscitado, aunque sin duda también sirve para ello, por sus aportaciones teóricas y su distanciamiento, rigor y serenidad. También por la preocupación por el uso y gestión del agua como un activo social, de cuya regulación resulta una gran responsabilidad.

Que España es un país en su mayor parte de clima seco en el que el agua ha sido siempre un recurso escaso y muy buscado, es una obviedad. Que el estudio surja en Alicante, centro de una amplia área del Levante español en la que el asunto es considerado vital por millones de personas, resulta lógico y permite comprobar que su Universidad es uno de los centros académicos más preparados para evaluar el problema; además, se tuvo el acierto de invitar a expertos de Murcia, Canarias o Aragón, con lo que el diagnóstico resulta especialmente valioso.

El enfoque histórico sobre el uso del agua se aborda, primero, por

varios estudiosos de épocas remotas: Ángel Poveda describe y sintetiza la interesante situación en el período andalusí, estudiado mediante prospección arqueológica e hidráulica, toponímica, documental, y relacionando riego y asentamientos. Jurídicamente prevalecía entonces el principio de que el agua es un bien común ligado a la tierra (algo que el régimen feudal separará cuando el agua sea escasa).

Guy Lemeunier trata luego de la formación de los regadíos clásicos en la modernidad (siglos XVI-XVIII), centrándose en los mediterráneos y reclamando atención al período, habitualmente relegado: si el País Valenciano cuenta en 1800 con un 44 por 100 de su superficie regada, ello se ha hecho en gran parte en aquel período, bastante dinámico, y sólo recientemente estudiado a fondo a este respecto, aunque ya atisbado por ilustrados o geógrafos. Se aborda, en consecuencia, una síntesis y una reflexión sobre lo ocurrido en ese largo plazo que se inicia con el predominio de la pequeña y mediana hidráulica, regulada mediante arbitrajes y pactos entre autoridades centrales, concejos, señores, particulares, etc. Se analizan dos procesos de siglo y medio cada uno, destacando en el primero la homogeneización de todo tipo de riegos y su consolidación, así como el establecimiento de una moderna red de regadío en la Ribera Baja del

Júcar; en el segundo, se trata de ampliar regadíos para cubrir la creciente demanda alimenticia (auge de la producción de arroz, mejoras en la Albufera valenciana y en el curso inferior del Segura). Entre crecientes tensiones y el enriquecimiento de las instituciones fundamentales del Antiguo Régimen, principales titulares de derechos, se llega a la configuración final de los regadíos clásicos del arco mediterráneo.

Del período siguiente (1850-1960), pero ceñido a la región murciana, trata María Teresa Pérez Picazo, que lo califica de momento culminante de una larga historia, tanto por la extensión cuanto por los aspectos tecnológicos y económicos, hasta llegar al «agronegocio» empresarial del final de la etapa, en la que se ha pasado de 30.000 hectáreas regadas a cerca de 200.000. Se ha producido así el salto del predominio del cereal o del viñedo al elevado nivel productivo de las explotaciones hortofrutícolas, y del cultivo directo por propietarios modestos o arrendatarios a un profundo cambio, auspiciado por toda la revolución agraria liberal y por la aceleración de los cambios de fines del XIX y comienzos del XX: nueva legislación, presión demográfica, respuesta a la crisis con cambios de cultivo, formación de los mercados nacional e internacional, capitalismo agrario, recurso a las aguas subterrá-

neas, embalses, creciente papel del Estado.

Antonio Macías sobrevuela con largo dominio la historia del agua de Canarias entre 1400 y 1990, es decir, desde las primeras actividades indígenas y colonizadoras (en las que se establecen derechos de aguas acompañando los de conquista, o mediante pactos y arreglos jurídicos, a la manera castellana), pasando por la reforma liberal aplicada al agua, que coincide con la ruina de cultivos exportadores como los vinos y la barrilla, y la fiscalidad isleña en peligro, la privatización de aguas públicas y el nuevo capitalismo hidráulico, las injerencias municipales y gubernativas, hasta el siglo xx. En sus comienzos, se ubican los nuevos y prósperos cultivos intensivos (cañaverales, tabaco, plátanos, tomates, papas) destinados a los mercados europeos y que duplican la superficie regada entre 1930 y 1954, amén del auge del consumo urbano e industrial. Todo ello fuerza a buscar nuevos recursos hídricos subterráneos, ejecutar nuevas obras, etc., con el estímulo, a partir de 1960, del constante auge del precio del agua. 1990 es una fecha emblemática por la codificación de recientes medidas estatales y autóctonas, cuyo juicio queda, por el momento, en suspenso.

Joaquín Melgarejo repasa el creciente papel del Estado en el casi siglo y medio que va desde las Leyes

de Aguas de 1866 y 1879 y las propuestas regeneracionistas de Joaquín Costa, hasta la actual planificación hidrológica. Llama la atención el sesgo jurídico que lleva a adoptar en la segunda mitad del xix la tradicional regulación valenciana (por extensión, de la Corona de Aragón) que atendía a los complejos principios de propiedad, jurisdicción y uso, sometidos en cualquier caso a la autoridad superior, «separándose así el derecho de aguas español de la tradición jurídico-romana imperante en el resto de los países europeos». El Estado cobra mayor importancia en la ley «Gamazo» de Grandes Regadíos (1883), el Plan «Gasset» (1902), la creación de las Confederaciones Hidrográficas (1926) que articulan y consolidan la unidad de cuenca, y, sobre todo, el Plan Nacional de Obras Hidráulicas de 1933, también dirigido por M. Lorenzo Pardo, bien diseñado y que respondía a las necesidades del país, hoy en buena parte realizado. Tras la Guerra, la dictadura franquista reorganizó estos organismos desnaturalizando sus aspectos democráticos y su autonomía (principios básicos que se recuperarán con la democracia). El Plan Peña (1939) traza las líneas de un veintenio, añadiendo los célebres Planes territoriales de Badajoz, Jaén y Tierra de Campos, construye más de 300 presas (con doble capacidad de la habitualmente embalsada, debido a los

ciclos pluviales) y tiene como fin, no ya mejorar la balanza exterior, sino mejorar el bajo nivel de vida. Los posteriores Planes de Desarrollo no sólo buscarán mayor rentabilidad del campo, incluyendo la puesta en regadío y otras reformas, sino que miran a otros sectores, sobre todo el hidroeléctrico (destinatario de casi el 60 por 100 de los embalses entre 1964 y 1977), el abastecimiento urbano y el ocio.

Tras esa visión general, Carlos Barciela e Inmaculada López Ortiz nos retrotraen a un aspecto importante y complementario de la política de riegos: la de colonización llevada a cabo por el franquismo, que con una limitada finalidad «social» continúa algunas políticas anteriores y las complementa con el modelo del fascismo italiano de la *bonifica integrale*. Sin lograr captar el interés privado, autolimitado legalmente para realizar las expropiaciones necesarias (apenas una sexta parte de las 150.000 hectáreas adquiridas por el Instituto Nacional de Colonización en ese período), la actividad es muy escasa hasta 1950. Los proyectos, se nos dice, fueron «excesivamente ambiciosos, incoherentes, costosos y arriesgados»... y con «grandes dosis de demagogia». El cambio técnico y de enfoque modernizador llega con Cavestany en Agricultura (1951), que va a terminar con la autarquía y a liberalizar el comercio exterior, favoreciendo el

desarrollo regional (planes de Badajoz y Jaén), enlazando con los Planes de Desarrollo, con mayor preocupación por la productividad y con una gran actividad constructora y de puesta en regadío.

En fin, los dos últimos trabajos dan cuenta de dos experiencias exteriores (un enfoque siempre muy conveniente, aún poco frecuente): en el primero, Pedro Arrojo describe y compara con nuestros parámetros la situación en California, territorio muy semejante y con parecidos desequilibrios hidráulicos que España. Si aquí no han cambiado las estrategias estructuralistas con la democracia, allí se ha debatido a fondo la política a realizar analizando los componentes de la demanda, se ha desechado el modelo de grandes presas y se ha volcado el interés en el ahorro y la eficiencia del uso, los usos ambientales, la reutilización, desalación y otros métodos. En el segundo, Julián López Milla estudia la regulación y competencia en Inglaterra y Gales, «magnífico ejemplo de las dificultades asociadas a la regulación de [...] empresas que operan en mercados poco competitivos». En los últimos veinte años se ha realizado la privatización de casi todas las compañías públicas de la «industria del agua», tras una previa reorganización estructural del sector, para hacerlo más rentable y apetecible. La ola mundial privatizadora se explicaba en este caso por

la busca de «obtención de recursos para las arcas públicas, el debilitamiento del poder de los sindicatos, la extensión de la propiedad de acciones y el incremento de la eficiencia productiva». Aun abandonando el principio de «gestión integrada de las cuencas», se reservó el Gobierno el control y regulación medioambiental, función primordial para moderar este «monopolio privado regulado». El problema ha surgido cuando las grandes compañías de agua y alcantarillado han integrado nuevos sectores (electricidad, televisión, etc.), dificultando así el control de su gestión y calidad y de su política de precios.

Como no era menos de esperar, los trabajos no son meramente descriptivos o analíticos, sino que de ellos surgen reflexiones de hondo calado sobre nuestro presente y futuro. Así, Pérez Picazo se pregunta si no se han alcanzado, en Murcia, los límites económicos y ecológicos: «¿Tiene sentido, en estas condiciones, seguir reclamando "embalses y trasvases" con el fin de incrementar el número de hectáreas regadas? Tanto más cuanto que desde otros sectores económicos —el abastecimiento urbano y turístico, la industria— la demanda de agua ha aumentado también». Y se responde que lo principal es una gestión eficiente, un cálculo de costes real y

de oportunidad, y mecanismos de control del consumo, porque no se trata tanto de «calcular el precio de equilibrio sino la cantidad de equilibrio, algo que haría rebajar automáticamente las peticiones desorbitadas de aumento de las infraestructuras de oferta».

El libro surge de un curso de doctorado dirigido por J. Melgarejo en 1997-1998. De ahí su alto nivel, su tono académico, su ventajosa interdisciplinariedad, su abundante apoyatura crítica. También su aspecto misceláneo, dentro de la unidad temática: cada cual aportó un avance de sus propias investigaciones. Ése es uno de los problemas (y a veces la principal ventaja) de este tipo de libros/acta: no responden a una planificación y reparto de los temas, sino a una puesta en común de preocupaciones muy diversas. Felicitémonos de que este tipo de temas, bien poco usuales en nuestros estudios de Historia económica (y que tuvieron su moderna eclosión en un magnífico, ya clásico, artículo de Jordi Maluquer en esta *Revista*, sobre la despatrimonialización del agua), vayan tomando carta de naturaleza, y lo hagan con este altísimo nivel.

Eloy FERNÁNDEZ CLEMENTE
Universidad de Zaragoza

Elena CATALÁN MARTÍNEZ: *El Precio del Purgatorio. Los ingresos del clero vasco en la Edad Moderna*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 2000, 266 pp., ISBN: 84-8373-272-6.

Han tenido que pasar tres décadas —desde el trabajo de A. Domínguez Ortiz en 1970 sobre el estamento eclesiástico— para ver la publicación de una nueva síntesis general sobre el clero de la España Moderna, la de A. Morgado García (*Ser clérigo en la España del Antiguo Régimen*, Universidad de Cádiz, 2000) que, obviamente, incorpora las aportaciones de estos fructíferos treinta años.

El trabajo de Elena Catalán, que reseñamos a continuación, se inserta plenamente en lo que pienso que ya comienza a ser un sólido contexto historiográfico de renovación en los estudios sobre el clero en el Antiguo Régimen, y contribuye, sin duda, a enriquecer este panorama. Constituye una versión reducida de su tesis doctoral de 1992, que ha dado lugar a algunos artículos y que, por fin, aparece como monografía, que es como, en mi opinión, tiene sentido y adquiere todo su valor: un estudio de conjunto sobre los ingresos del clero de la diócesis de Calahorra y la Calzada en la Edad Moderna, aunque, ya lo avanzo, contiene bastante más de lo que indica su título.

El libro comienza —no podía ser de otra manera— con el estudio del derecho de patronato, primera con-

dición sin la que es imposible entender la realidad de la mayor parte de la clerecía vasca. Desarrolla sus orígenes y evolución y los problemas que plantearía este régimen de patronato: las dificultades para el ejercicio de la jurisdicción episcopal, los efectos del patronato sobre las economías eclesiásticas particulares, las especiales vinculaciones entre clérigos y sectores nobiliarios y las deficiencias en la formación intelectual y moral de los servidores de las iglesias. Cargada de sentido común y de una importante dosis de sensibilidad social con los datos demográficos y económicos, la autora aborda lo que, en mi opinión, constituye uno de los capítulos más logrados, el análisis detallado del clero secular de la diócesis. Frente al protagonismo económico de las dignidades eclesiásticas, el protagonismo numérico y social de la clerecía llana. La autora rescata la importancia del bajo clero, ese clero tan numeroso y tan presente que todavía hoy no ha merecido la atención historiográfica que corresponde. El capítulo es rico en información y en planteamientos; destacaría dos conclusiones: en primer lugar, la fluidez de las fronteras que separaban el mundo secular y el eclesiás-

tico, una realidad sobre la que convendría seguir reflexionando, y, en segundo lugar, las matizaciones que deben hacerse a la imagen de sobreabundancia de clérigos en el obispado calagurritano.

A partir del análisis demográfico, se emprende el estudio de la composición y el reparto de las rentas del clero secular desbrozando la maraña de ingresos de este sector del clero y las no menos enmarañadas formas de distribución entre los diferentes tipos de perceptores, acentuada en este caso por la propia complejidad económico-administrativa de los arciprestazgos y vicarías vascas. No olvida la autora explicar los factores estructurales y coyunturales que determinaron la realidad económica de la Iglesia en estos territorios. Para el tema relativo al diezmo y los ingresos decimales contamos también con la monografía específica y más detallada de Santiago Ibáñez (*El Pan de Dios y el Pan de los Hombres. Diezmos, primicias y rentas en la diócesis de Calahorra, siglos XVI-XVIII*, Universidad de La Rioja, 1999). Sin embargo, la autora explica bien cómo, en muchos casos, la desviación de los ingresos decimales a manos laicas, vía régimen de patronato, unida a la escasez de propiedades territoriales de los pequeños núcleos parroquiales, dio como resultado la configuración de un auténtico «proletariado clerical», cuyos ingresos

quedaron limitados a los procedentes del ejercicio de las tareas pastorales, un conjunto de rentas, por conceptos variadísimos, con complicadas regulaciones que la autora engloba bajo el título «rentas monetarias», un título que quizás debería revisarse porque puede dar lugar a equívocos. En cualquier caso, demuestra con solidez que la importancia de estos ingresos en el seno de la Iglesia del territorio vasco fue superior a la de otros lugares de la Península. De la misma manera, se destaca también la presencia que en la zona holohúmeda (que abarcaría aproximadamente las actuales provincias de Guipúzcoa y Vizcaya) tuvieron los ingresos procedentes de las actividades pesqueras y comerciales, así como los relacionados con la explotación del bosque y las conexiones con la industria siderúrgica.

La irregular distribución del clero secular en el territorio vasco no se vio corregida por las fundaciones conventuales que se asentaron en esta zona a lo largo de la Edad Moderna, máxime si tenemos en cuenta que, al contrario de lo que sucede en el resto de la Península, predominaron las comunidades femeninas sobre las masculinas, y no precisamente en una proporción insignificante: ¡73 conventos de monjas frente a 37 de frailes! Al estudio de este clero regular, principalmente mendicante en el ámbito vasco, se dedica el tercer capítulo:

la cronología y localización de las fundaciones, la oposición de los cabildos a los nuevos establecimientos y la demografía conventual se acompañan de una primera aproximación a los patrimonios y rentas de este sector del clero, una todavía breve incursión en las economías conventuales de este territorio que, como la propia autora señala, será un tema para futuros desarrollos.

El análisis detallado se retoma en el siguiente capítulo, en el que se completa el complejo entramado eclesiástico con el estudio de aquellas instituciones que mejor expresaron las vinculaciones del clero con los diferentes grupos sociales y la capacidad de influencia que las teorías de la salvación y del purgatorio tuvieron en el conjunto de los fieles y en el trasvase de riqueza al ámbito clerical: «Las capellanías y los legados píos forman parte de los mecanismos que utilizó la clase pudiente para salvaguardar no sólo su alma sino también su fortuna, mientras que los menos favorecidos hermanaron voluntades y patrimonios a través de las cofradías para hacer más llevadera la espera del purgatorio» (p. 162).

Se cierra el libro con otra de las realidades, habitualmente más olvidada en los estudios sobre las economías eclesiásticas, que incidió en los ingresos del clero durante el Antiguo Régimen: la fiscalidad. Desde sus precedentes medievales, se

adentra Elena Catalán en el estudio del subsidio y del excusado. En ambos casos queda claro que la concepción de contribución de la Iglesia a las necesidades de la monarquía hispana se ve completamente alterada por la idea de imposición e incluso de intromisión, que sería la responsable de una conflictividad continua entre los dos poderes. La realidad, finalmente, es que el clero pagó, pero la presión fiscal que soportó no fue excesiva. El estudio aquí realizado pone de manifiesto cómo una cosa eran las contribuciones fijadas con concesión papal y otra bien distinta la realidad de su percepción, tanto en la cuantía como en la forma en la que se ajustaron y realizaron los pagos.

Como podrá apreciar el lector, y ya lo avanzaba en las primeras líneas, el trabajo de Elena Catalán contiene bastante más de lo que expresa el título elegido para su publicación. Salvando algunos descuidos tipográficos, y que pueden echarse en falta algunas referencias bibliográficas recientes, fruto seguramente del incomprensible retraso de la publicación respecto a la factura del estudio, estamos en definitiva ante un excelente trabajo, preocupado además por definir cuidadosamente los temas y las realidades que trata. Las introducciones previas a los capítulos persiguen insertar y contextualizar el análisis local en sus referentes castellanos o bien

en sus antecedentes medievales, lo que me parece un saludable ejercicio que evita el peligro de considerar excepcional lo que quizás no lo es tanto, o considerar novedades modernas lo que tiene una tradición o raíz medieval. Y, en fin, coincido plenamente con las palabras de E. Fernández de Pinedo en el prólo-

go: «Sin duda, no sólo los estudios de historia económica, sino quienes aborden el análisis de la religiosidad, de las mentalidades [...] no podrán obviar este trabajo» (p. 22).

Ángela ATIENZA LÓPEZ
Universidad de La Rioja

Carlos ARENAS POSADAS: *Empresa, mercados, mina y mineros. Río Tinto, 1873-1936*, Huelva, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva y Fundación Río Tinto, 2000, 292 pp., bibliografía, cuadros y gráficos.

Desde 1873, año en que el Estado vende las minas a un consorcio financiero británico, *The Río Tinto Company Limited* es la primera empresa de España por número de trabajadores y volumen de negocio; a principios del siglo xx es la tercera empresa minera y la decimotercera empresa industrial del mundo. No extraña, por tanto, que continúe atrayendo la atención de los historiadores, que encuentran múltiples aspectos desde los que abordar su estudio, en este caso las relaciones entre la empresa y los trabajadores. El libro de Carlos Arenas está organizado en torno a ocho capítulos, de los cuales los tres primeros se centran en la empresa y los mercados internacionales a los que aquella abastece, y los cinco últimos en la

mina y los mineros que la trabajan. En la «Presentación», el autor se sitúa entre los «pesimistas» en el debate sobre los efectos económicos de las explotaciones mineras dominadas por el capital extranjero, considerándolas un enclave, con efectos más negativos que positivos sobre la economía local (la destrucción de la economía agraria y ganadera, el fuerte impacto medioambiental, etc.). Las fuentes utilizadas proceden del archivo de la Fundación Río Tinto (en Minas de Riotinto) y del de la Compañía Río Tinto Zinc, en Londres.

El capítulo I, «La empresa: constitución y evolución», sitúa la formación de Río Tinto como un episodio de la inversión extranjera de capital en la España de la segunda

mitad del siglo XIX. Se analiza la evolución de la empresa a partir de factores externos (la evolución de los mercados mundiales del cobre y las piritas, y las relaciones con el Estado) e internos (la cultura empresarial y las relaciones laborales, y la evolución de la propia mina), que permiten al autor distinguir cuatro fases: una primera (1873-1895) en la que dominan «las prácticas productivas y comerciales de la antigua minería, que entendía el negocio como explotación selectiva de los yacimientos en aras a establecer el control de la oferta que les permitiera fijar precios en los mercados»; una segunda (1895-1913), la de mayores beneficios de la historia de la empresa, en la que se llega al máximo de trabajadores (unos 20.000 hacia 1912), y en la que «el incremento de la demanda y la aparición de nuevos y enormes yacimientos en todo el mundo» obliga a las empresas mineras a competir, modernizando los sistemas productivos; una tercera (1914-1925), en la que la mala situación de los mercados de materias primas lleva a la empresa a preocuparse por la organización laboral y a aplicar la «gestión científica» del trabajo, reduciendo la plantilla mediante despidos; y una última (1925-1954), en la que se gesta la crisis final de la empresa, a la que contribuyen las posibilidades cada vez menores del yacimiento, la presión del gobierno

y de la opinión pública españoles y el hundimiento de los mercados con la Depresión.

El capítulo II, «Evolución de los mercados mundiales del cobre y del azufre», estudia los determinantes del ciclo del precio mundial del cobre y cómo éstos, a su vez, condicionan la sucesión de dos estrategias empresariales opuestas: en una primera fase, los precios al alza (provocados por el crecimiento de la demanda industrial, de la que depende la producción de cobre en más de un 70 por 100) son al mismo tiempo causa y consecuencia de las prácticas monopolísticas de los grandes productores, que llegan a acuerdos para controlar los mercados del cobre y las piritas; en una fase posterior, los productores entran en competencia, aparece la sobreproducción, los precios bajan, y, por tanto, la empresa deberá maximizar la rentabilidad de sus activos. El capítulo III, «Descripción del yacimiento, evolución de la actividad minera y de la gestión empresarial», describe los que, todavía en 1934, se consideran los mayores depósitos de piritas del mundo, y cómo la llegada de los británicos supone el aprovechamiento sistemático del yacimiento: aumenta el porcentaje de cobre obtenido de las piritas, se empieza a obtener azufre, que tiene una demanda creciente en Europa, y se desarrolla la producción metalúrgica, además de las infraestructu-

ras ferroviarias y portuarias, entre las que destaca el tren hasta el puerto de Huelva, que «cumplió una importante función de vertebración de la provincia de Huelva» desde que, en 1898, se utilizó para el tráfico de personas y mercancías ajenas a la empresa. Se describen también los costes sociales y medioambientales de técnicas de producción como las teleras, «el método usual para la oxidación de las piritas» hasta 1908, «basado en la ignición y combustión durante meses de montones de mineral». La combustión de las piritas (unas 500.000 Tm. anuales) provocaba la emanación diaria de unas 1.400 Tm. de gases sulfurosos, que «volvían a la tierra en forma de lluvia ácida, arruinando cultivos y pastos», y con nefastos efectos sobre la salud, especialmente de las mujeres y niños que trabajaban en ellas. En este capítulo se echa de menos un mapa en el que se aprecie la extensión de la explotación minera, la localización de los centros siderúrgicos, las redes ferroviarias, la cercanía de Huelva y el puerto, etcétera.

El capítulo IV, «Instituciones y rasgos generales del mercado de trabajo», estudia una plantilla dividida entre los centros de Riotinto (extracción de mineral y metalurgia) y Huelva (reparaciones, carga y descarga, almacenaje). A su vez, la plantilla del centro minero estaba formada por mineros (entre un 50 y

un 68 por 100 del total), obreros metalúrgicos y ferroviarios. Se describen los mecanismos de contratación y la composición de la fuerza de trabajo: la elite británica y los obreros españoles, y entre éstos, los «gallegos» y portugueses, por un lado, y los locales, por otro, divisiones que la Compañía fomentó asignando diferentes tareas y condiciones de trabajo a los distintos colectivos, que competirán entre sí. Se describe la formación de mercados internos de trabajo (por abajo, al entrar parte de los trabajadores de niños, y, por arriba, al ir accediendo al nivel de cuadros), y cómo las redes familiares y de paisanos se convierten en un poderoso mecanismo de acceso al empleo, sobre todo mientras funciona el sistema de cuadrillas, en las que el jefe elegía a sus miembros. La Compañía va a aceptar integrar a estas redes: primero, porque le interesa disponer de una plantilla flexible, y por ello combinará trabajadores estables (locales) y estacionales (que llegaban del norte o de Portugal), a los que se concentra en ocupaciones «que dependían en mayor medida que otros de la coyuntura de los mercados»; en segundo lugar, porque «la Compañía necesitaba liquidar, cambiándola por trabajo estable, la deuda con los 1.600 campesinos afectados por los humos de las teleras» (p. 125). Siendo de un gran interés la descripción de una gran plantilla formada por

distintos grupos de trabajadores, con distintas características e intereses, hay muchas preguntas que quedan sin respuesta: la competencia entre foráneos («gallegos») y locales, ¿era sólo producto de los intereses de la empresa o también de intereses opuestos de los propios trabajadores? ¿Se tradujo en discriminación salarial?; en el caso de mujeres y hombres se describe una especie de proceso natural de sustitución («el trabajo en las minas empezó siendo compartido en los primeros años por hombres y mujeres, pero terminó siendo un trabajo exclusivo de varones a medida que la población en las minas se iba reproduciendo y los más jóvenes fueron sustituyendo a las mujeres en las labores de acarreo de mineral», p. 116), pero no sabemos si esta sustitución fue completa (para las teletras se «empleaba principalmente mujeres y niños», p. 76), ni cuándo se produjo, ni quién la promovió, ni cómo fue aceptada por las expulsadas; si se justificó por la menor fuerza física, ¿por qué entonces se mantuvo a ancianos y niños?, ¿por qué se mantuvo a los muchos varones con escasas fuerzas, un problema que acabó con el sistema de compañías por los enfrentamientos constantes entre mineros?

El capítulo V trata de los «Salarios y estrategias salariales». Los salarios se pagaban en dinero y en especie (alquileres bajos de vivienda

para los trabajadores fijos, bienes de consumo en el Almacén a un precio inferior al de mercado, y distintas ventajas para los cuadros) y dependían además de distintas formas de trabajar («por administración», «a la parte», «por compañerías», y «por contratas»). Una de las políticas salariales de la compañía fue asegurar la oferta de subsistencias (vendidas en sus almacenes) a un precio accesible para mantener los salarios reales, sobre todo en épocas de fuerte inflación; esto lleva al autor al consumo, y, de aquí, a las economías familiares, una cuestión crucial para valorar la capacidad adquisitiva de los jornales y las condiciones reales de vida. Pero a pesar de que se afirma que los jornales de los varones adultos no bastaban para mantener a una familia, parece aceptarse el modelo de *breadwinner family*: no se analiza cuántas familias tenían más de un miembro trabajando en la empresa («1.600 campesinos y sus familias venían recibiendo trabajo en las minas», p. 82), y apenas se mencionan ingresos no mineros de los otros miembros («se les permitió levantar algún modesto comercio en la misma, reunir las aves o animales de un corral o les fueron concedidas huertas, cercados o cuadras»; hacia 1915 «la Compañía tenía arrendadas 470 minúsculas explotaciones agrícolas», de las que «casi dos terceras partes estaban en manos de obreros de la empresa» (p. 151);

había una fábrica de alpargatas donde trabajaban las mujeres, pero no sabemos cuántas. Nada se dice de las economías familiares de los foráneos (no se menciona la monografía publicada por Le Play sobre el campesino gallego que emigra cada año a la cuenca hullera de Villanueva del Río, en Sevilla). El capítulo VI, «Rendimientos laborales, organización y gestión del trabajo», llama la atención sobre el hecho de que el análisis de la productividad en la minería debe tener en cuenta que no siempre interesa a la empresa maximizar los rendimientos de sus trabajadores, puesto que la producción debe adaptarse a la coyuntura muy cambiante de la demanda internacional. Distingue dos etapas: una, hasta finales del siglo XIX, con bajos rendimientos por la escasa mecanización, la resistencia de los trabajadores locales a trabajar a destajo y la creciente presencia de «niños», hijos de trabajadores, y una segunda en la que la empresa mecaniza parte del proceso productivo con objeto de aumentar los rendimientos, objetivo que fracasa al chocar con el sistema tradicional de «compañerías» (los trabajadores se comprometían a realizar una determinada faena a cambio de un precio acordado, con lo que «podían regular su esfuerzo e incluso abandonar el tajo una vez concluido su compromiso»), hasta que éste se suprime en 1908. Desde entonces, los incrementos en la pro-

ductividad son menos resultado de la introducción de innovaciones técnicas o mejoras en la organización, que de aumentos *previos* en la retribución o mejoras en las condiciones de trabajo, que supusieron un incentivo para que los trabajadores aumentaran su esfuerzo.

El capítulo VII, «El paternalismo empresarial en Río Tinto: sus límites y razones profundas», muestra que éste no fue «ni tan considerable ni tan altruista» como afirmaba la versión oficial: las viviendas e infraestructuras, el acceso al crédito en el almacén, los servicios médicos, las escuelas, fueron más una inversión que un gasto: no sólo le sirvieron a la Compañía para mantener bajos los salarios, sino para adaptar en su beneficio el marco legislativo laboral que aparece con el nuevo siglo: a la Ley de Accidentes Laborales de 1900, que obliga a pagar medio jornal a los accidentados, respondió reduciendo los días de hospitalización y suspendiendo las autopsias a los fallecidos para no pagar indemnizaciones; la obligatoriedad de establecer un fondo de pensiones le sirvió para retirar del trabajo a los mayores poco productivos, que cobraban un jornal completo de adulto; y las escuelas le sirvieron para captar nuevos trabajadores, más fieles y menos conflictivos. El autor sitúa la política «social» de la empresa al final porque la interpreta como paternalismo (explica la

ausencia de un mayor grado de conflicto), pero quizá debería estar al principio: permite reclutar fuerza de trabajo y explica salarios reales más competitivos que en otras empresas o sectores. El último capítulo, «Río Tinto y las organizaciones obreras: una difícil convivencia», describe la presencia difícil de las organizaciones obreras en la empresa; los conflictos anteriores a la etapa sindical, que empieza en 1913, son catalogados por el autor como «particularistas», siguiendo la terminología de los Webb (de quienes se cita la edición española de 1990 sin mencionar que la original es de principios de siglo).

El interés de este trabajo radica en que aborda el estudio de una empresa al margen del paradigma chandleriano, que prescinde de los trabajadores y que sigue siendo dominante en la Historia empresarial (como ha explicado recientemente Lina Gálvez en «Género, empresa e historia», *Leviatán*, 81). En este libro, por el contrario, su autor (uno de los organizadores de las Jornadas de Historia Económica de las Relaciones Laborales en la Universidad de Sevilla) demuestra que tiene tanto sentido centrarse en los trabajadores para entender la marcha de la empresa, como lo tiene centrarse en la organización empresarial y en los mercados para entender las condiciones de vida de los trabajadores.

A pesar de ello, el libro tiene, en mi opinión, tres problemas de fondo; el primero es su estructura: al estar organizado en torno a una serie de temas y no cronológicamente, las repeticiones son constantes e inevitables: la llegada en 1908 de W. Browning como director de las minas y la reorganización del trabajo que implanta aparecen en siete de los ocho capítulos, en relación con la gestión, los salarios, la conflictividad y los rendimientos; lo mismo ocurre con prácticamente todos los episodios de las casi siete décadas que cubre: en cada capítulo se reinicia la historia de la empresa desde 1873. Una estructura cronológica, que definiera y analizara distintas etapas de la empresa, no sólo habría facilitado enormemente la lectura, sino que habría sido más coherente con la tesis del libro: que la evolución de los mercados internacionales del cobre y de las piritas es el factor que explica las distintas fases por las que atraviesan las relaciones entre la empresa y los trabajadores. De esta manera, se nos explica una huelga en un capítulo, pero para entender sus causas tenemos que volver al que analizaba la evolución internacional de los precios, al que explicaba la introducción de innovaciones técnicas, o al que describía la evolución de los salarios reales.

El segundo problema es el débil esfuerzo cuantitativo: no sabemos cómo evolucionan los costes labo-

rales, ni el peso de cada grupo de trabajadores dentro de la plantilla (en el capítulo IV hay un único gráfico con la evolución de la plantilla de «Minas» y «Huelva», que no distingue entre empleados u obreros, ni entre mineros y metalúrgicos), ni, lo más importante, los salarios (en el capítulo V hay un único cuadro de salarios nominales para un período de siete años y 16 ocupaciones); ni se ha reconstruido la serie completa de salarios nominales para el período estudiado, ni se han intentado calcular los reales, ni se cuantifican las diferencias salariales entre trabajadores de la Compañía y su evolución, ni hay una comparación

sistemática con los salarios mineros de otras zonas, ni con otros jornales agrícolas o industriales de la zona. El último es el más sorprendente: no hay conclusiones, ni al final de cada capítulo ni al final del libro; el trabajo no se sitúa en la historiografía ni se nos dice qué aporta de nuevo: todo ello deberá ir deduciéndolo por sí mismo el lector, sin saber hasta qué punto sus deducciones se aproximan a la intención original del autor.

Carmen SARASÚA
Universitat Autònoma
de Barcelona

José AIXALÁ PASTÓ: *La peseta y los precios: Un análisis de largo plazo (1868-1995)*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 1999, 2.400 pesetas. Incluye listas de «Bibliografía» y «Fuentes Estadísticas Utilizadas».

Es éste un libro de gran interés para historiadores y economistas preocupados por el estudio de la economía española de los últimos ciento cincuenta años. Su objetivo fundamental es el análisis de la evolución del tipo de cambio de la peseta desde 1868, el año de su creación, hasta 1995. Escrito por un economista, su planteamiento metodológico es claramente de Economía Aplicada. Así, la parte fundamental del estudio consiste en la contrastación para el caso de la peseta de

la teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA), que relaciona la evolución del tipo de cambio entre monedas de distintos países con la evolución del diferencial de inflación entre esos países. La lectura de este libro nos permite percatarnos de algo que, por sabido, no deja de ser importante: lo fructífera que puede resultar la aplicación de los métodos de la Economía a los problemas que se plantean los historiadores y, al mismo tiempo, lo necesaria que es la reflexión histórica

alrededor de las cuestiones que preocupan a los economistas.

El estudio se divide en dos partes claramente diferenciadas. La primera parte («Teorías sobre la determinación del tipo de cambio») define los principales conceptos y resume con gran claridad las principales teorías que se han propuesto para explicar la determinación de los tipos de cambio, haciendo especial hincapié en la teoría de la PPA, que parece la más apropiada para el enfoque de muy largo plazo que adopta el trabajo. Asimismo, se describen los principales mecanismos institucionales de coordinación entre países que han influido en la evolución de los tipos de cambio (el patrón oro, el sistema de Bretton Woods, el Sistema Monetario Europeo, etc.). Esta primera parte constituye una buena síntesis, de nivel más bien introductorio, adecuada para los potenciales lectores del estudio, de cuestiones que han ocupado a grandes economistas, teóricos —y no tan teóricos— y que siguen preocupando a los responsables de la política económica de los distintos países. La experiencia más reciente en América Latina nos demuestra que todavía hoy estamos preguntándonos si es mejor fijar el tipo de cambio (Argentina) o dejarlo flotar (México). El último epígrafe de la primera parte recoge algunas reflexiones sobre la contrastación empírica de la teoría de la PPA. Desde mi

punto de vista, se echa en falta un resumen crítico de aquellas contribuciones anteriores que acometen un ejercicio parecido al del trabajo para distintos países y períodos. Es una lástima que el libro omita este apartado y nos remita a la tesis doctoral del autor. Personalmente pienso que, en el contexto de esta investigación, el interés de una revisión de este estilo es más que evidente, máxime cuando ya forma parte de la tesis doctoral de la que procede el núcleo fundamental de este trabajo.

En la segunda parte del libro [«La peseta y la paridad del poder adquisitivo (1898-1995)»] el autor acomete una doble tarea. Por una parte, nos presenta la contrastación empírica que hace de la PPA para el caso de la peseta con relación a tres monedas: el dólar estadounidense, la libra esterlina y el franco francés. La conclusión fundamental a la que llega el estudio es que, a grandes rasgos y desde una perspectiva de largo plazo, los precios domésticos y foráneos son la variable clave que explica la tendencia general de la evolución de la cotización de la peseta respecto a las otras monedas, aunque, por supuesto, a lo largo del extenso período analizado distintas coyunturas alejan más o menos a la peseta de la senda teórica que correspondería al cumplimiento del PPA. El análisis detallado de estas diferencias, sus causas y el contexto histórico en el que hay que

entenderlas constituyen la segunda de las tareas, que se recoge en el segundo capítulo de la segunda parte.

La contrastación empírica de la PPA para un período tan largo como el que se plantea el autor me parece, sin duda, el núcleo central de la aportación de este trabajo. En este sentido, es muy de agradecer que los argumentos sean comprensibles y, al mismo tiempo, convincentes, y que la explicación de las técnicas econométricas usadas sea clarificadora por encima de cualquier otra consideración. Los resultados obtenidos no son sorprendentes en el sentido de que, desde una perspectiva de muy largo plazo, no puede esperarse que la evolución del valor de la peseta respecto de otras monedas sea independiente de lo que pasa con los precios y la política monetaria en España y los demás países que se consideran. De hecho, el período de la historia de la peseta que presenta mayores dificultades para ser explicado por la PPA es el período situado entre el final de la Guerra Civil y los años de la segunda mitad de los años cincuenta, que son años para los que el tipo de cambio oficial de la peseta está fijado administrativamente. Tampoco esto debe considerarse sorprendente si uno piensa que la PPA es una teoría que analiza la determinación de los tipos de cambio en los mercados de divisas. De hecho, la capacidad explicativa de la PPA mejora signi-

ficativamente cuando se utilizan los datos correspondientes a los tipos de cambio fijados en el mercado libre de Tánger para el período 1941-1959. En este sentido, sería interesante saber algo más sobre la importancia cuantitativa de los intercambios que se producían en ese mercado, aunque eso es algo sobre lo que el libro nada nos dice.

Por último, debe destacarse que nos encontramos ante un buen ejercicio de Economía Aplicada cuya aparición es, además, muy oportuna justo cuando la sustitución de la peseta por el euro es ya un hecho. El libro está muy bien escrito y su lectura es fácil y muy recomendable. Por encima de todo, esta obra es un ejemplo de cómo un estudio histórico nos plantea cuestiones actuales de política económica. Si algo aprendemos de este trabajo es que, a lo largo de ciento cincuenta años, el tipo de cambio de la peseta ha sido un instrumento fundamental que ha permitido el ajuste de la economía española ante otras economías con tasas de inflación recurrentemente más bajas (la americana y la británica, por ejemplo). Ante la pérdida de este instrumento, la economía española deberá ser competitiva por otras vías, y éste es, sin duda, el reto de nuestra política económica para los próximos años.

Xavier CUADRAS MORATÓ
Universitat Pompeu Fabra

José Luis GARCÍA RUIZ y Constanza LAGUNA ROLDÁN: *Cervezas Mahou, 1890-1998. Un siglo de tradición e innovación*, Madrid, LID, 1999, 268 pp.

Esta obra es fruto de la colaboración de dos investigadores, José Luis García Ruiz y Constanza Laguna, profesor y alumna de doctorado respectivamente de la Universidad Complutense de Madrid. Y es fruto también, y sus autores convendrán en ello, del azar. El elemento azaroso, como siempre en historia empresarial, es la pervivencia de la documentación de la empresa, gracias a que su antigua fábrica de Amanuel se ha convertido en el Archivo Histórico de la Comunidad de Madrid.

El libro está dividido, según un criterio cronológico, en cuatro partes, con cortes en 1936, 1957 y 1979, debidos respectivamente a la Guerra Civil, la conversión de la empresa en sociedad anónima y la entrada en ella de capital extranjero. Cada una de las partes se subdivide a su vez en varios capítulos temáticos, que básicamente atienden a la producción, la distribución y las características del capital y el trabajo. La estructura es clara. Se sigue bien la evolución de los acontecimientos, aunque la división de cada parte en capítulos temáticos acarrea los correspondientes problemas de repetición de algunas ideas, separación excesiva de otras y saltos con-

tinuos en el tiempo. Esta división está justificada por la gran importancia de la actividad distribuidora en el sector cervecero, que invita a su tratamiento separado, y parece imitar el primer organigrama que se hizo en la empresa, en 1962, que la dividía en tres departamentos, de Facturación, Distribución y Administración, y una Sección de Personal.

La fábrica de Mahou arranca con la llegada a Madrid de un francés de la Lorena, Casimiro Mahou Bierhans, a mediados del siglo XIX, y su enlace con Brígida Solana Fernández. Lo que en un principio fue un próspero negocio conocido como «Fábrica al vapor de Colores, Barnices y Hielo Artificial», pasó a convertirse, con los cuatro hijos supervivientes del matrimonio, en una fábrica de cerveza a partir de 1890. Toda la tecnología se importó, en su mayoría, de Alemania, y se hizo venir a un técnico también alemán, que se quedó como director de producción hasta su muerte, acaecida en 1946. Las materias primas, sobre todo malta y lúpulo, también se trajeron de fuera, aunque con el tiempo la empresa conseguiría servirse de su propia malta.

Tras unos años no muy claros, antes de la Primera Guerra Mun-

dial, por la mala experiencia sufrida con la implantación de una fábrica en Gibrleón, en Huelva, Mahou remontó el vuelo a raíz de la contienda y no dejó de incrementar sus ventas hasta la década de 1930. Tras la Guerra Civil, la unificación forzada por el Servicio Nacional Sindical de la Cerveza y, luego, por el Servicio Nacional de la Vid, Cervezas y Bebidas, no dejó de causar problemas. Los autores siguen exhaustivamente las actas de las reuniones de la Comisión Permanente, que reflejaron las dificultades que provocó la autarquía y los problemas para llevar a cabo una política común entre las fábricas.

En la década de 1950, las cosas cambiaron. La demanda no paró de crecer, presionando constantemente a la oferta que, al menos en el caso de Mahou, respondió con la reinversión de sus beneficios aumentando su capacidad de producción. La dispersión y atomización de la demanda podía provocar problemas de distribución, pero aseguraba una posición de fuerza a las compañías fabricantes, y Mahou, desde luego, fue severa en la aplicación estricta de medidas de control de sus clientes, sabedora de que su calidad no era igualada por ningún competidor. En la década de 1960, la firma madrileña experimentó una auténtica revolución comercial: nuevos envases, nuevo sistema para expender la cerveza de barril, con iden-

tificación de marca, y la aparición exitosa, en 1969, de «Mahou Cinco Estrellas». De hecho, parece que el verdadero artífice del auge de la empresa fue su Director Comercial, Torres Garrido, ajeno a la familia. Él fue quien innovó y quien se mostró partidario de competir, contra el criterio más corporativista de Alfredo Mahou.

En 1979, el grupo francés BSN se hizo con un tercio del capital a través de Kronenbourg, S. A. Este acontecimiento ocurrió un año después de morir Alfredo Mahou y ante la evidente debilidad gestora de los herederos. La dirección pasó a ser profesional, aunque posteriormente, y hasta la actualidad, un miembro de la familia ha ocupado la presidencia de la empresa. En la década de 1990, la caída de la demanda y el aumento de la competencia han impulsado a Mahou a introducirse de lleno en una estrategia activa de comercialización que incluye una fuerte presencia publicitaria y una ambiciosa política de expansión, que ha llevado a la empresa a sacar al mercado un nuevo producto, «Laiker», cerveza sin alcohol, para atender a los cambios que se estaban produciendo en los gustos de los consumidores, a inaugurar, en 1993, la fábrica de Alovera, en Guadalajara, y a adquirir San Miguel en 1994, junto con el grupo Danone (antigua BSN). El resultado ha sido que Mahou se ha colocado en el pri-

mer puesto del mercado español de la cerveza, con una cuota del 17 por 100.

Mahou se autofinancia continuamente por reinversión de beneficios. Los préstamos bancarios están ausentes en toda su historia, hasta hoy. Resulta interesante la preferencia, casi la obsesión, por la autofinanciación y por evitar el recurso al crédito. ¿Estamos ante planteamientos empresariales en cierta manera conservadores? Es posible, pero en cualquier caso esos planteamientos les han llevado al éxito, como demuestra el que no hayan sufrido el famoso Síndrome de Buddenbrooks en cinco generaciones. ¿Dónde está la clave de tal éxito? Evidentemente, en que el negocio es redondo. No se puede calificar de otra manera a una empresa que con unos capitales propios de 3,5 millones de pesetas reparte en 1935 un dividendo de 1,5. Esta gran rentabilidad explica también que los Mahou inviertan buena parte de su fortuna en inmuebles, al menos siete en el área de Madrid, lo que constituye una típica estrategia conservadora de evitar riesgos adquiriendo activos seguros.

La riqueza que genera la actividad cervecera explica a su vez la política laboral de los Mahou. La empresa ha pagado habitualmente unos salarios más generosos que el resto del sector, lo que le ha evitado conflictos. Las relaciones paternalis-

tas son típicas de una empresa familiar, y en esto han cumplido la norma, pero no deja de sorprender el elevado nivel de los salarios. En 1998, el 95 por 100 de los operarios cobraba más de cinco millones de pesetas anuales, y la media superaba los ocho millones, con una plantilla de más de 1.200 trabajadores.

Una de las mayores cualidades del libro es precisamente la gran cantidad de información económica de la empresa y del sector que ofrece. Los anexos, unidos a los cuadros intercalados en el texto, hacen que el volumen de datos ofrecidos al lector resulte más que satisfactorio. Son también de agradecer las explicaciones que los autores ofrecen de los cambios en el sistema de producción, sobre todo en las partes tercera y cuarta, desde 1957 hasta la actualidad. Y destaca como acontecimiento de relevancia la creación y potenciación de la Escuela Superior de Cerveza y Malta, fundada en 1965 e impulsada por la patronal cervecera desde 1977. Se trata de una potente inversión en capital humano, y de ella han salido los técnicos cerveceros españoles que han sustituido a los alemanes.

Hasta aquí llegan las virtudes de la obra reseñada, pero debo indicar también los que considero que son sus principales defectos. En primer lugar, creo que falta un poco de distancia crítica con respecto a la empresa en algunos de los asuntos

tratados. El libro presenta componentes que podrían parecer un tanto hagiográficos. Y no me estoy refiriendo a que sea presentado por el actual Presidente de la empresa, Sr. Herráiz Mahou, y prologado por el Alcalde de Madrid, Sr. Álvarez del Manzano, porque supongo en ellos, evidentemente, honestidad y rigor científico. Cuando hablo de elementos panegíricos me refiero a lo que se dice, por ejemplo, en la página 178: «Los elevados sueldos, la renovada ambición, el carisma de sus dirigentes y el sacrificio de la familia apoyando el desarrollo económico de la empresa, contribuyeron a facilitar la integración de los trabajadores y la expansión de Mahou». Hablar de «sacrificio» de la familia en una época, la de las décadas de 1960 y 1970, en que los beneficios son tan elevados, puede desconcertar al lector. Más bien habría que pensar que los Mahou se dieron cuenta de que tenían en sus manos un negocio magnífico, y lo administraron bien. Conviene recordar que el capital pasó de 50 millones de pesetas en 1957 a 300 en 1965 y a 500 en 1969. Los sueldos fueron altos, pero el enriquecimiento de los dueños resultó espectacular. Y, por ello mismo, Mahou representa un privilegiado contraejemplo que oponer a las tesis chandlerianas sobre la empresa familiar.

De nuevo parece faltar algo de distancia en el tratamiento de la

figura de Alfredo Mahou de la Fuente. Al margen de sus innegables cualidades personales, ¿no le abrió su militancia falangista las puertas del favor público, y no explica esa militancia, al menos en parte, «[...] el respeto que inspiraba su figura en el seno del Sindicato» (p. 118)? Fue concejal del Ayuntamiento de Madrid al acabar la guerra, Jefe de la Sección Sindical de Cerveza y Malta del Sindicato y Presidente del Consejo Superior de Cámaras desde 1946. Fue, en definitiva, un hombre del régimen. ¿Esto no le benefició?

Y también resulta llamativa la posición de los autores con respecto a los impuestos soportados por el sector. Se insiste en que los sucesivos gobiernos —y significativamente se nombra al ministro de Hacienda, Santiago Alba— no apoyaron a la industria cervecera al gravarla con un impuesto. Pero, a continuación, se informa de que su aplicación efectiva se demoró muchos años y de que el sector se vio favorecido por una baja fiscalidad, prácticamente hasta hoy. Los autores difícilmente convencerán al lector de que la industria cervecera quebrará ante un aumento de impuestos si le dicen a renglón seguido que en España se paga menos que en ningún otro sitio, y lo demuestran con el Cuadro 14.3. Más bien, la impresión que se obtiene es la de que el Estado ha apoyado hasta el presente

el desarrollo de la industria cervecera a través de una fiscalidad privilegiada.

Y, para terminar, se echa en falta el empleo de todo lo que se ha escrito acerca de la empresa familiar. Únicamente se indica, de manera aislada, una de las obras de Chandler, pero se evita el debate suscitado por las propuestas del historiador norteamericano. Tampoco se utilizan teorías de la empresa, aunque existe una curiosa y solitaria mención a la obra de Nelson y Winter de 1982. Y está ausente, por último, cualquier referencia teórica sobre la innovación tecnológica. ¿Se trata de

exigencias de la edición, como la incómoda costumbre de poner las notas al final y no a pie de página? En ese caso, la materia prima básica la tienen los autores, y por ello les invito desde esta reseña a que la elaboren con dichas herramientas en futuros trabajos. Aunque, por supuesto, cuando una sugerencia consiste en apuntar lo que falta, siempre queda el recurso de contestar, con mucha razón: «Hágalo usted mismo, que bastante he tenido yo.»

Pablo DÍAZ MORLÁN
Universidad de Alicante

Carlos LARRINAGA RODRÍGUEZ: *La Liga Cantábrica y el comercio del norte de España a finales del siglo XIX*, Irún, Casino de Irún, 1999, 110 pp.

A la Liga Cantábrica le dedicó Miguel Artola unas breves líneas, en el primer volumen de su obra *Los ferrocarriles en España, 1844-1943*. Esta singular asociación mercantil comenzó sus operaciones en las últimas décadas del siglo XIX y tuvo una importancia vital en cuestiones como las tarifas ferroviarias y el comercio. En un artículo, publicado en la revista *Espacio, Tiempo y Forma* en el número correspondiente al año 1997 y firmado por Carlos Larrinaga, se ofrecen numerosos datos, algunos muy novedosos, sobre esta asocia-

ción y queda en evidencia la importancia que llegó a tener desde principios de la década de los ochenta en aspectos como las tarifas ferroviarias y el comercio peninsular. Desde aquella primera aportación, Larrinaga ha investigado sobre el tema y el resultado final es el libro que ahora ve la luz, elaborado con una amplia base de fuentes bibliográficas, de hemeroteca y archivísticas. Esos materiales le sirven para introducirnos en algunas de las cuestiones más interesantes de la historia económica española del siglo XIX.

Como se sabe, la Ley de Ferrocarriles de 1855 supuso la concesión de numerosas prerrogativas a las compañías ferroviarias, algo que éstas supieron aprovechar en beneficio propio y en contra del comercio en general, tal como se quejó en numerosas ocasiones Joaquín Jamar, el promotor de la Liga Cantábrica. Las tarifas constituyeron desde el principio uno de los principales caballos de batalla tanto del Estado como de los particulares, dadas las posibilidades que las compañías tenían para establecer combinaciones y tomar una decisión favorable hacia las que más les convenían.

A finales de 1881, la compañía Madrid-Cáceres-Portugal estableció lo que se llamó «tarifa de reexpedición marítima», que primaba el transporte de mercancías hacia Lisboa y Oporto en perjuicio de los puertos cantábricos. La alarma se suscitó entre los comerciantes vascos, principalmente, y los santanderinos, al ver que quedaban muy afectados por las medidas adoptadas por esta sociedad y por la tarifa establecida por la Compañía del Norte entre Burdeos y Nantes. Ambas circunstancias sirvieron de motivación para que Joaquín Jamar organizase la Liga Cantábrica, cuyo gran objetivo era colocar al comercio en España en el mismo lugar que éste ocupaba en países como Francia o Gran Bretaña. Para ello, argumentaban los liguistas, era preciso regular la

cuestión tarifaria y recortar las prebendas de las compañías e introducir mejoras legislativas que favorecieran la actividad comercial. Sin duda, no debemos perder nunca de vista el telón de fondo de la crisis agraria de principios de los ochenta. De hecho, en este libro hay un capítulo entero dedicado al tema, consciente Larrinaga de la gran repercusión que tuvo para la actividad económica nacional durante esos años. Sobre todo si tenemos en cuenta que eran precisamente productos agrícolas los que más transportaban los ferrocarriles españoles. A este respecto, no es extraño que ante la incertidumbre provocada por la crisis, las compañías recurrieran al método más fácil que tenían para solventarla, la combinación de tarifas.

La función de la Liga fue reestructurar el comercio en general y, para ello, centró sus actuaciones en dos frentes. Por un lado, mantuvo una serie de entrevistas con la compañía del Norte, de la cual logró una rebaja tarifaria, algo imprescindible para poder competir con las ciudades francesas de Burdeos y Nantes; por otro lado, llevó el tema al Congreso e implicó en el asunto al Ministerio de Fomento. Fue en estos ámbitos donde más se dejó notar la actuación de la Liga como grupo de presión. La comisión que creó el Ministerio no sirvió prácticamente para nada, pero los liguistas consiguieron avivar un debate político que terminaría con

la sanción del nuevo Código de Comercio en 1885.

Aquella normativa trajo consigo la creación de las Cámaras de Comercio en España, una de las reivindicaciones más sentidas por Joaquín Jamar y por la propia Liga. Larrinaga afirma, quizá con rotundidad categórica, que la gran aportación de esta asociación de comerciantes fue la aparición de otras entidades que lucharon por mantener a raya a las compañías. El problema de las tarifas tuvo solución con la creación de la RENFE. Sin embargo, la otra gran aportación, las Cámaras de Comercio, aún perviven y ahora son valiosos instrumentos de la actividad económica española. Esta cuestión, por tanto, es una de las novedades de este libro, al demostrar su autor cómo la Liga fue la verdadera responsable de su creación.

A estos argumentos centrales de la investigación del profesor Larrinaga, hay que añadir otros aspectos de interés, como las trascendentes transformaciones económicas acaecidas en la cornisa cantábrica a mediados del

siglo XIX —mostrándose en este punto un tanto deudor de David R. Ringrose: *España, 1700-1900: el mito del fracaso*, Madrid, Alianza, 1996—. Aparte, hay un análisis bastante congruente sobre las consecuencias económicas que experimentó Irún ante la actuación de la Liga y, más en concreto, ante el renacer del puerto de Pasajes. Por supuesto que Joaquín Jamar no queda olvidado y está muy resaltado su protagonismo. Le considera uno de los hombres más activos en el panorama económico español de las últimas décadas del siglo XIX.

A modo de conclusión, podemos decir que este trabajo de Larrinaga constituye una auténtica novedad en el panorama historiográfico español y no puede pasar desapercibido a los especialistas. Sobre todo, para todos aquellos que estén interesados en la historia de los ferrocarriles y del comercio de finales de la centuria pasada.

Juan Manuel MATÉS BARCO
Universidad de Jaén

Eduardo TURRENT: *Historia del Banco de México, 1940-1946*, vol. 2, México, 2001.

El presente libro constituye una adición importante a la pequeña pero creciente historiografía sobre la

banca en México en el siglo XX. Ya hacía tiempo que los historiadores de las finanzas mexicanas sospechá-

bamos que Eduardo Turrent tenía algo nuevo e importante para contarnos, pues en su anterior libro, en el que reconstruyó la historia del Banco de México entre 1925 y 1939, ya se vislumbraba el interés y, en efecto, la necesidad de que se continuara dicha investigación. Por fortuna, estamos ahora ante este segundo volumen que cuenta un capítulo fundamental de la historia del banco central mexicano y que viene a llenar un hueco fundamental en la historia financiera del país.

Como revela esta obra, la historia financiera, económica, política y social de México durante la Segunda Guerra Mundial ofrece una vasta cantera para los investigadores que desean aclarar un sinnúmero de problemas referentes a los orígenes de las políticas públicas que comenzaron a ejercerse desde 1940 (o inclusive desde 1936) y que siguieron la misma trayectoria hasta principios del decenio de 1980. El estudio de Turrent se centra en un aspecto central, la política monetaria y bancaria, visto desde un punto absolutamente clave de observación que es el que ofrece el análisis de la acción del Banco de México.

El libro, dividido en ocho capítulos, revisa numerosos temas pero se centra especialmente en la política monetaria. Comenzando con el estudio de la Ley Bancaria de 1941 y las polémicas que desató, procede a analizar la política de emisión en

los años subsiguientes, la relación entre comercio internacional, flujos de capitales externos y política monetaria, la expansión de la circulación monetaria, el despunte de la inflación durante la guerra, los esfuerzos por regular el sistema monetario, el redescuento y, ya hacia el final del trabajo, un capítulo muy interesante sobre diversas funciones no-monetarias que cumplieron varias oficinas del Banco de México, como fueron el Departamento de Investigaciones Industriales, el programa de becas para formación de técnicos y especialistas, publicaciones, etc. Finalmente, se cierra el trabajo con un capítulo muy sugerente y crítico acerca de la política monetaria mexicana durante la Segunda Guerra Mundial y la necesidad de hacer nuevas estimaciones de las tendencias inflacionarias que probablemente fueron mayores de lo que se suponía.

El trabajo de Turrent tiene la virtud no sólo de estar basado en un gran cúmulo de investigación y de contar con un estilo claro y ameno, sino además de ofrecer al lector varios niveles de análisis superpuestos y simultáneos: el contexto internacional, el contexto político y económico nacional, la historia propiamente institucional y los personajes centrales de esa historia. Así, el autor proporciona —al igual que un dramaturgo— un escenario complejo y sugerente y una serie de actores

también complejos, cuyas acciones son analizadas con penetración a partir de un acercamiento fascinante a su formación intelectual y profesional e inclusive a su propia psicología. En este sentido, hay que resaltar el valor que tienen los retratos que va dibujando Turrent de personajes tan centrales en la historia financiera y económica del México del siglo xx como son Eduardo Suárez, Eduardo Villaseñor, Miguel Palacios Macedo, Luciano Wiechers, Antonio Sacristán, Raúl Martínez Ostos, Rodrigo Gómez, Gonzalo Robles, Daniel Cosío Villegas y Víctor Urquidí, entre otros.

Por fortuna, el autor pudo disponer de testimonios personales de un número significativo de estas figuras. En algunos casos fue a través de las memorias o escritos de algunos, por ejemplo, de Suárez y de Villaseñor. En otros, fue por medio de entrevistas que Eduardo Turrent felizmente celebró entre 1979 y 1989, por ejemplo, con Miguel Palacios Macedo, Víctor Urquidí, Antonio Sacristán, Raúl Martínez Ostos y muchos más. Dichas entrevistas son enormemente valiosas, y, debiera agregar, constituyen desde ya una fuente oral fundamental para la historia documental de las finanzas mexicanas del siglo xx.

En cuanto a las fuentes del estudio vale la pena resaltar que Eduardo Turrent hace lo que debe todo

buen historiador. Identifica, explora y analiza todas las fuentes más importantes que incluyen tanto las entrevistas como documentos internos de diversos departamentos y material del archivo histórico del Banco de México, los que por primera vez se conocen en esta obra. Asimismo hay que señalar la revisión de la prensa especializada de la época (política, legal y financiera), incluyendo artículos poco conocidos que han sido rescatados por el autor.

Dicho esto, creo que una de las razones por las cuales este libro está destinado a tener un impacto notable entre los lectores de hoy —en México y en el extranjero— es que aborda un tema fundamental y polémico de la economía moderna que es la evolución de la política monetaria y su relación con el desempeño de las funciones de la banca central moderna. Todo el libro está permeado por el debate entre keynesianos y monetaristas que se dio entonces y que ha seguido siendo tan importante hasta nuestros días. Acerca de la Ley Bancaria de 1941, Turrent demuestra que no se aprobó sin fuertes críticas, en particular de Manuel Gómez Morín y, más extensamente, de Miguel Palacios Macedo. Este último hizo una crítica mordaz a la política monetaria adoptada durante la guerra en los siguientes términos:

«He aquí el gran hallazgo de nuestros financieros oficiales. La

Reserva Metálica del Banco Central es un ahorro del pueblo mexicano ¡que debe emplearse en la adquisición de equipos que hagan posible el aumento de nuestra producción! ¡Un ahorro del pueblo mexicano, lo que he demostrado que procede en gran parte —creo yo en su mayor parte— de la importación temporal de los capitales que en el último año y medio han inflado desmesuradamente el importe de los depósitos a la vista a cargo de nuestros Bancos! ¿Cómo esperan el Director del Banco de México y el Secretario de Hacienda hacer frente al retiro de estos fondos, que un señor Ministro de la Corte, certera y pintorescamente, ha llamado “dinero de golondrinas”»?

Sin embargo, y a pesar de las críticas certeras, el hecho es que las prioridades del gobierno mexicano durante la Segunda Guerra Mundial consistían en impulsar el crecimiento económico, y para ello se utilizó la política monetaria al estilo keynesiano. Ello fue plenamente asumido por los directivos del banco central, como lo demuestra un documento del Banco de México presentado en la «Primera Reunión de

Técnicos de la banca central del continente americano», celebrado en 1946. Allí se observa el triunfo de los planteamientos de corte keynesiano que habían de dominar durante cerca de cuarenta años tanto en América Latina como en la mayoría de los países «económicamente más avanzados», como reza el texto mencionado de 1946.

Turrent se coloca firmemente del lado de los monetaristas y propone una serie de críticas a las políticas inflacionarias adoptadas durante la guerra por la Secretaría de Hacienda y el Banco de México, aunque también es cierto que hace hincapié en los obstáculos que existían para una eficaz implementación de una política mucho más ortodoxa, debido no sólo a la situación internacional de guerra y los grandes flujos de capitales golondrinas, sino también al pobre desarrollo (por no decir atraso) de los mercados de dinero y de capitales en México, los cuales exigían la creación de vías alternativas para el fomento del crédito.

Carlos MARICHAL
El Colegio de México

Carmelo MESA-LAGO: *Market, Socialist and Mixed Economies: Comparative Policy and Performance: Chile, Cuba and Costa Rica*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 2000, 704 pp., 124 tablas.

Éste es el libro número 56 que publica Carmelo Mesa-Lago, Profesor Emérito de Economía y Estudios Latinoamericanos, en la Universidad de Pittsburgh, e Investigador de la Universidad Internacional de Florida. Aunque no es propiamente un libro de historia económica, la preocupación por el desarrollo y el hecho de que los historiadores se hayan adentrado cada vez más en el estudio de la segunda mitad del siglo xx, lo convierten en un trabajo relevante para historiadores y economistas. El autor elige tres modelos de desarrollo de países latinoamericanos (Chile, Cuba y Costa Rica), analiza sus políticas desde 1960 a 1993 y evalúa sus resultados. Hay que llamar la atención sobre los diferentes períodos de tiempo que se utilizan en el libro para analizar los países: para el caso de Chile siempre se utiliza el período indicado (1960-1993), para Cuba se utiliza casi siempre desde 1958 o 1959 a 1994. Hay además, para el caso de Costa Rica, algunas tablas que comienzan con datos de los años setenta u ochenta y otras que terminan en 1994. Por tanto, y desde el punto de vista de los datos estadísticos, el libro no es totalmente homogéneo y está poco actualizado,

ya que se publica en el año 2000, y existen desde mediados de 1999 estadísticas muy completas para el año 1998 (CEPAL, BID, IRELA, etc.) de los tres países que podían haber sido utilizadas. Hay en el texto referencias a datos del año 1997, pero son muy escasas y no aparecen en las tablas.

El libro compara tres modelos diferentes de desarrollo socio-económico en América Latina. Chile es el prototipo de país neoliberal, especialmente durante la era Pinochet (1973-1990), que dio preponderancia a los objetivos económicos (privatización, crecimiento, estabilidad, eficiencia), frente a los objetivos sociales. Este desequilibrio ha sido corregido por las tres Administraciones democráticas sucesivas (desde 1990 hasta hoy), que han hecho hincapié en las políticas sociales de una manera más equilibrada a través de una «economía social de mercado». Como consecuencia, los indicadores sociales han ido mejorando extraordinariamente, ocupando en este momento el primer lugar en lo que se refiere a indicadores económicos y también sociales de América Latina.

Por el contrario, en Cuba encontramos el Estado socialista (con pla-

nificación central), que ha eliminado prácticamente la propiedad privada de los medios de producción, y ha dado excesiva importancia a las metas sociales, intentando llegar al igualitarismo en algunos aspectos, pero a costa de tener bajos niveles de eficiencia y productividad (1959-1990). El colapso de la Unión Soviética y del bloque comunista, y la severa crisis económica de los noventa, forzó una tímida apertura hacia la economía de mercado (paralizada casi por completo en 1996), que todavía en el año 2000 no ha permitido recuperar los niveles económicos anteriores a la crisis, y que ha afectado negativamente a algunas de las conquistas sociales ya consolidadas.

Por último, Costa Rica presenta un modelo mixto, que ha combinado una economía de mercado predominante con un adecuado papel del Estado, y ha alcanzado un equilibrio virtuoso entre los objetivos sociales y económicos, con buenos resultados en ambos (1953-1981). La crisis de la deuda de los años ochenta y el agotamiento de ese modelo (a causa de la excesiva intervención del Estado y de los desequilibrios fiscales) llevó a una reforma de ajuste estructural, que ha producido buenos resultados económicos y ha mantenido las conquistas sociales más importantes.

Estos distintos modelos económicos han sido implantados por

diferentes sistemas políticos: un régimen militar autoritario en Chile (sustituido por una democracia con pluralidad de partidos), un régimen autoritario de partido único en Cuba, y una democracia con pluralismo político en Costa Rica, a lo largo de todo este período.

El libro se fija en ocho políticas socio-económicas: 1) propiedad, 2) mercado frente a planificación, 3) financiación, 4) estabilidad y precios, 5) estrategia de desarrollo, 6) sector exterior, 7) empleo y relaciones laborales y 8) distribución y servicios sociales. Las políticas de estos tres países en cada uno de estos ocho campos son descritas sistemáticamente y analizadas a lo largo de distintas etapas. Al final del libro, estas políticas son resumidas, lo que permite sacar conclusiones sobre la experiencia de cada uno de estos tres modelos.

Los dos primeros modelos fueron radicales. Chile exageró el valor de los objetivos económicos y de mercado, reduciendo drásticamente las funciones del Estado y las políticas sociales; Cuba hizo exactamente lo contrario: colectivizar la economía y los servicios sociales, poner al Estado a planificar la economía y conceder excesiva importancia a las conquistas sociales. Costa Rica consiguió equilibrar, con bastante acierto, los fines (económicos y sociales) y los medios (mercado y Estado). El profesor Mesa-Lago

señala que, con posterioridad, hubo ajustes en los tres países: en Chile, a partir de los años noventa, se avanzó hacia mejores políticas sociales, y más poder regulador para el Gobierno; en Cuba, se empezaron reformas para racionalizar la economía y abrirse tímidamente al mercado, a partir de los años noventa, y, en Costa Rica, se puso más el acento en la economía y el mercado, imitando de alguna forma el modelo chileno, a partir de 1985. La realidad, no reconocida por el autor del libro, es que en Chile las reformas sociales de los gobiernos socialistas han sido mínimas y se han quedado en simples declaraciones de principios. No se debe olvidar que el modelo económico chileno de la democracia (a partir de 1989) es el mismo que se aplicó durante la dictadura.

Durante cuarenta y un años, Cuba ha tenido el mismo régimen, bajo el liderazgo de Castro, con un control centralizado de la economía y del sistema político. Y, sin embargo, ha sido el país que más cambios ha implantado en política socio-económica (siete, además de tres modificaciones en su estrategia de desarrollo); estos cambios frecuentes (a veces radicales) han tenido resultados adversos sobre la economía. Chile ha sido el segundo país, en términos de cambio de políticas, a pesar de que ha tenido el mismo gobierno autoritario, durante los

diecisiete años de la dictadura de Pinochet. Costa Rica, que a su vez ha experimentado doce cambios de presidente y seis de partido en el poder, en los últimos cuarenta y dos años, resulta ser para el autor el país con políticas socio-económicas más estables. Por otro lado, hay que tener en cuenta que esta estabilidad se ha conseguido sin la ayuda del ejército.

Se han escogido veinte indicadores de desarrollo para medir los resultados socio-económicos de los tres países y de las series estadísticas históricas elaboradas para el período 1960-1993 (1973-1993 en el caso de Chile). Casi la mitad de los indicadores tienen que ver con variables *económicas*, tanto internas como externas (crecimiento, PIB per cápita, inflación, equilibrio fiscal, concentración/diversificación de las exportaciones, deuda externa per cápita). Mientras que la otra mitad está relacionada con variables *sociales* (salarios reales, desempleo, analfabetismo, escolarización, mortalidad infantil, esperanza de vida, incidencia de enfermedades contagiosas, vivienda). Se usaron dos tipos de clasificación para cada uno de estos indicadores: a) *absoluto*, para medir los niveles en el primer y último año de cada período (por ejemplo, la tasa de mortalidad infantil entre 1960 (para Cuba y Costa Rica) o 1973 (para Chile) y 1993, y b) *mejora relativa*, el cambio en un

indicador a lo largo del período (por ejemplo, la disminución en la mortalidad infantil entre 1960/1973 y 1993). Los indicadores utilizados se combinan en dos conjuntos (económico y social), y posteriormente en un índice de desarrollo (usando diferentes ponderaciones).

Los resultados de estas comparaciones, tanto en las clasificaciones de mejora absoluta y relativa, entre los tres países, se pueden resumir brevemente. En la comparación absoluta, Chile se colocó en primer lugar en indicadores económicos, pero fue el último en indicadores sociales. Costa Rica quedó primera en indicadores sociales, y segunda en indicadores económicos. Y Cuba terminó segunda en indicadores sociales (años noventa), fue la primera en los años ochenta, y quedó la última en cuanto a indicadores económicos. Respecto a los indicadores de mejora relativa, Costa Rica consiguió recuperar la distancia que le sacaba Cuba. Por ejemplo, la esperanza de vida era de 61,6 años en Costa Rica y de 64,0 en Cuba, pero en 1992 era de 75,7 y de 75,4 respectivamente. La mortalidad infantil era de 74,3 por 1000 en Costa Rica y de 35,9 en Cuba, en 1960, mientras que en 1992 estas cifras eran de 13,7 y de 10,2 respectivamente. Chile también redujo, significativamente, la diferencia en indicadores sociales con Cuba, a lo largo de los años noventa.

Si comparamos estos datos con las clasificaciones internacionales que incluyen a los tres países, llegamos a conclusiones parecidas. El autor utiliza el Informe de la ONU sobre Desarrollo Humano (UNDP) del año 1997, que incluye a 174 naciones del mundo y 20 de América Latina. En él se compara, entre países, el Índice de Desarrollo Humano que mide el «estándar social» de un país y que situaba, en 1994, a estos países de la siguiente manera: Costa Rica (33° del mundo y 2.° de América Latina), Chile (30.° y 1.°) y Cuba (86.° y 11.°). Este análisis se puede hacer también con informes más recientes, por ejemplo, con el último publicado, el del año 2000 (con datos de 1998) para contrastar la fiabilidad de las conclusiones del estudio de Mesa-Lago. De los datos más actualizados se deduce que Chile tiene, en 1998, el Índice de Desarrollo Humano más alto de los tres países estudiados y, desde 1975, sin excepción, el crecimiento más rápido en dicho índice en comparación con los otros dos países. En el ranking total del Informe del 2000 Chile está posicionado en el puesto 38, Costa Rica en el puesto 48, mientras que Cuba ocupa el puesto 56.

El profesor Mesa-Lago señala que el equilibrado modelo de desarrollo de Costa Rica produjo los segundos mejores resultados económicos y los mejores resultados socia-

les. Por el contrario, las políticas radicales de los otros dos países tuvieron como consecuencia que una de las dos políticas tuviera éxito, a costa de la otra. El autor señala que, a pesar del crecimiento económico de Chile y de su bajo nivel de inflación y de déficit fiscal, este país sufrió altos niveles de pobreza, y bajos niveles de salarios, bajas tasas de escolarización en enseñanza secundaria y universitaria, y de cobertura en la seguridad social. A finales de los años ochenta, Cuba lideraba América Latina en muchos indicadores sociales (la vivienda era una excepción), pero el coste de los programas sociales era muy elevado, lo que produjo distorsiones económicas importantes. Por ejemplo, el paro se mantuvo muy bajo a costa de incrementar demasiado el personal en los centros de trabajo, y de ocasionar una muy baja productividad. Además, el igualitarismo generó incentivos perversos para el absentismo laboral.

En el libro se señala que las correcciones implantadas en los años noventa en Chile cambiaron, hasta cierto punto, los resultados anteriores. Sin embargo, el autor no señala en su libro que es desde 1984, y no desde 1990, cuando empezaron a mejorar considerablemente los indicadores sociales en Chile (descenso del paro y de la pobreza, aumento de los salarios reales y del porcentaje de universi-

tarios y estudiantes de secundaria) y que, al mismo tiempo, los indicadores económicos mejoraron todavía más (niveles de crecimiento económico más altos, menor inflación y superávit presupuestario). Los indicadores económicos de Cuba, después de un fuerte retroceso en la primera mitad de los años noventa, tienen una parte positiva y otra negativa en la segunda mitad del período: crecimiento económico, aunque la economía cubana está todavía un 20 por 100 por debajo de los niveles de 1989; reducción de la inflación y del déficit fiscal; pero con problemas como el aumento del déficit externo y de la deuda. Por otro lado, algunos indicadores sociales se han deteriorado (aumento significativo del paro, descenso de los salarios reales y de las matrículas universitarias, incremento de las desigualdades salariales, y aumento de la mortalidad). Afortunadamente, algunos indicadores sociales siguieron mejorando (mortalidad infantil y esperanza de vida). En Costa Rica, se recuperó el crecimiento económico (después del declive en el período 1981-1985), la inflación descendió, y el déficit fiscal siguió siendo alto. La mayoría de los indicadores sociales continuó mejorando.

En resumen, hasta 1993 Costa Rica consigue excelentes resultados socio-económicos (con la combinación de un sistema de mercado

dominante y un papel del Estado adecuado), preservando todas sus libertades políticas y cívicas. Chile mejoró sus resultados económicos y sociales desde 1984, aunque el autor sitúa estas mejoras con el regreso de la democracia (1990). Quizás sea oportuno señalar que, con datos que no aparecen en el libro pero ya publicados por los organismos internacionales, Chile tiene mejores indicadores sociales (salarios reales, desempleo, analfabetismo, escolarización, mortalidad infantil, esperan-

za de vida, incidencia de enfermedades contagiosas, vivienda, niveles de pobreza, etc.), y económicos que Costa Rica. En cambio, la continua falta de democracia en Cuba se ha visto acompañada de los peores resultados sociales y económicos de los tres países. Ésta es una lección crucial para Latinoamérica y otros países en desarrollo del mundo.

Rafael PAMPILLÓN OLMEDO
Universidad San Pablo CEU
e Instituto de Empresa

Karl Gunnar PERSSON: *Grain Markets in Europe, 1500-1900. Integration and Deregulation*, Cambridge, New York and Melbourne, Cambridge University Press, 2000, Bibliography, Index, 174 pp.

Durante bastante tiempo, el tema de los procesos de formación de los mercados nacionales, que había venido concitando un notable interés a raíz de los trabajos de Sereini, dejó de constituir un asunto de relieve para la historiografía europea. Sin embargo, en la última década han aparecido libros y, sobre todo, artículos importantes sobre el funcionamiento y la evolución de los mercados de cereales en la Europa de los siglos XV al XIX. Se ha retornado, pues, a una «vieja» cuestión; ahora bien, ello se ha efectuado desde una perspectiva temática y cronológica bastante más amplia y

haciendo uso de unas técnicas cuantitativas más avanzadas. Gunnar Persson ha sido uno de los que en mayor medida ha contribuido a los avances logrados recientemente en esta parcela de la Historia Económica.

Persson confiesa su especial interés por las raíces históricas, las causas y los efectos del individualismo y el liberalismo económicos. No es extraño, por tanto, que en la obra aquí reseñada se planteen y se intenten dilucidar muchos de los grandes interrogantes acerca de las continuidades y cambios en el funcionamiento de los mercados de granos

entre los siglos XV y XIX: ¿cuáles fueron los motivos de la política intervencionista? ¿qué hizo posible que la intensidad de esta última tendiera a decrecer? ¿qué secuelas se derivaron de la menor inestabilidad de los precios de los cereales?

El libro consta de seis capítulos, de los que tres cuentan con apéndice (el del quinto ha sido elaborado por Mette Ejrnaes). Algunos de aquéllos están inspirados o basados en anteriores trabajos del autor.

En el primer capítulo, Persson analiza el origen, el desarrollo y la difusión de las ideas que fundamentaron los planteamientos de los defensores del libre comercio de granos en el siglo XVIII. Entre los argumentos de los «economistas» franceses del Setecientos, no todos pertenecientes a la escuela fisiocrática, destacan: 1) como los «shocks» de las cosechas suelen ser relativamente reducidos cuando examinamos un área extensa o muy extensa, la insuficiencia de los tráficós constituye la principal causa de la elevada volatilidad del precio de los granos y, por ende, del consumo de pan; 2) al incrementarse la elasticidad precio de demanda de cereales a medida que nos desplazamos en la curva hacia arriba y hacia la izquierda, los ingresos brutos de los granjeros, en el medio y largo plazo, crecían al reducirse la volatilidad de los precios de dichos alimentos; 3) el escaso grado de apertura de la eco-

nomía francesa mantenía la cotización de los granos en dicho país en un nivel relativamente bajo, lo que frenaba el crecimiento agrario; 4) la incertidumbre generada por la política intervencionista sobre los mercados de cereales y la violación de los derechos de propiedad también constituían un lastre para la expansión económica; 5) la apertura al exterior de la economía francesa provocaría un incremento del precio de las subsistencias y, por ende, un descenso de los salarios reales, pero la caída de éstos se vería compensada por la reducción de los niveles de subempleo rural derivada del incremento de la inversión agraria, inducido por el encarecimiento relativo de los cereales. En suma, los partidarios del libre comercio, en una época, el siglo XVIII, en la que comenzaban a generarse condiciones más favorables para un mejor funcionamiento de los mercados, fundamentaron, desde un punto de vista teórico, sólida y sagazmente sus propuestas.

En el capítulo segundo se examinan las implicaciones de la inestabilidad de los precios (no sólo de las agudas carestías) sobre el bienestar de los distintos grupos sociales en el mundo preindustrial, tema de gran calado y al que los historiadores económicos hemos prestado escasa atención. Concretamente, el autor analiza los efectos de un incremento de la producción de granos sobre la

renta, el consumo de alimentos y la capacidad de inversión y de compra de bienes duraderos de una granja representativa, tanto en un contexto de mercados integrados como en otro de mercados segmentados. Ese estudio, a mi juicio, parte de un supuesto discutible: antes de la liberalización del comercio de cereales, los precios registraban fluctuaciones más intensas que las de las cosechas. Por un lado, resulta complicado, aunque no imposible, comparar las volatilidades de dos series (la de precios y la de producción) con características estadísticas bastante diferentes; por otro, los propios trabajos de Persson sugieren que los mercados de cereales estaban menos desintegrados en la Europa occidental del Antiguo Régimen de lo que veníamos considerando. No se aportan, a mi juicio, suficientes argumentos para sostener que los ingresos monetarios brutos de los granjeros, antes de la liberalización de los mercados, descendiesen en los años de abundantes cosechas. Además, conviene no olvidar que las cantidades comercializadas por la mayor parte de agricultores registraban oscilaciones bastante más violentas que las de la producción debido a la relativa rigidez del autoconsumo, del reemplazo y, en su caso, de las detracciones en especie. En este mismo capítulo se plantea la influencia de una menor irregularidad en el consumo de subsistencias,

inducida por la caída de la volatilidad de los precios gracias a la mayor integración de los mercados, sobre la esperanza de vida, la mortalidad, la inestabilidad política y el porcentaje de personas que puede alcanzar el nivel mínimo de salud necesario para trabajar y participar en la sociedad.

En el tercer capítulo se indaga acerca de las causas de los movimientos de los precios de los cereales. Persson niega que éstos obedeciesen fundamentalmente al poder de mercado de algunos grandes comerciantes o a la completa rigidez de la demanda de granos. Según aquél, la alta volatilidad de las cotizaciones de los cereales era fruto, ante todo, de las acusadas oscilaciones de las cosechas locales, de la insuficiencia de los tráficos y de la relativa escasez de almacenamientos. Persson ha estimado una elasticidad precio de demanda de granos en torno a $-0,6$, netamente superior a la calculada por Fogel. La tentativa resulta interesante, si bien, para no dejar fuera de tal estimación a los almacenamientos y al arbitraje espacial, ha tenido que introducir supuestos que podrían calificarse de «heroicos». Por otro lado, dicha elasticidad, aunque probablemente se aproxima más a la cifra real que las propuestas por los autores contemporáneos o por otros historiadores económicos, debió de variar de forma significativa en el tiempo y en

el propio espacio de la Europa occidental. Persson cuestiona el argumento de Nielsen de que la autocorrelación y la asimetría positiva de las series de precios del trigo evidencian la importancia que tenían los almacenamientos efectuados con el propósito de maximizar beneficios. Por un lado, Persson encuentra autocorrelación significativa en casi todas las series de precios de productos agrarios, incluso en las de algunos productos perecederos; por otro, la asimetría positiva detectada por Nielsen obedece, según el autor, a una deficiente especificación de los modelos.

En el capítulo cuarto se estudian las razones de la intervención en el mercado de granos, los modos de llevarla a cabo y sus consecuencias. En cuanto al primer tema, Persson sostiene que los factores que indujeron a las autoridades a intervenir fueron el deficiente funcionamiento de los mercados y las importantes externalidades inherentes a la estabilización de los precios. Los riesgos en el mercado de granos eran elevados, lo que favorecía a los grandes mercaderes capaces de soportar pérdidas periódicas. De modo que se daban condiciones favorables para que se alcanzasen elevados grados de concentración de los tráficos y para que unos pocos comerciantes adquiriesen «market power». En el arbitraje intertemporal, el nivel medio de beneficios no era alto,

pero la elevada incertidumbre, sobre todo en los primeros meses del año agrícola, abría la posibilidad para que unos pocos, los que podían esperar a que se produjera una oportunidad y asumir «números rojos» de cierta entidad en ocasiones, obtuviesen unos rendimientos netos bastante notables. Por consiguiente, el éxito en el arbitraje, tanto en el espacial como en el intertemporal, requería reservas financieras, suerte, información privilegiada y/o poder de mercado.

¿Generaron un efecto expulsión los graneros públicos y las normas reguladoras? Persson se inclina por una respuesta negativa. En primer lugar, la volatilidad de los precios, pese a la intervención, siguió siendo elevada; en segundo término, las autoridades dejaban de aplicar muchas de las normas que regulaban el abastecimiento de subsistencias en los años de cosechas no escasas; y, por último, los almacenamientos a menudo no tenían como objetivo primordial la maximización de beneficios. Además, el grado de intervención parece haber ido retrocediendo a medida que los fallos del mercado tendieron a reducirse. Da la impresión, pues, de que los graneros públicos y la regulación, sobre todo a partir de un cierto momento, tuvieron un carácter básicamente subsidiario. ¿Contribuyó la intervención pública a moderar las fluctuaciones de los precios? Aunque no

resulte nada sencillo responder a ese interrogante, el autor considera que la evidencia empírica induce a constatar afirmativamente.

En el capítulo quinto se estudia el grado de integración de los mercados de granos de la Europa occidental. El autor utiliza una muestra de precios de 14 localidades, en la que están escasamente representados los territorios de la Europa central y de la Europa meridional, y emplea principalmente dos indicadores para determinar los niveles de integración de los mercados: la coin-tegración y la volatilidad de las series. En general, los resultados obtenidos confirman los hallazgos de otros trabajos recientes: 1) el grado de integración de los mercados tendió a aumentar en el transcurso del Antiguo Régimen, si bien de un modo más intenso en el siglo XVIII; 2) fue en el Ochocientos, una vez desaparecidas las perturbaciones ocasionadas por las guerras napoleónicas, cuando se produjeron los mayores avances en la integración de los mercados de cereales. Persson insiste en que los elevados costes del transporte (también de los de información) constituían el principal obstáculo para el buen funcionamiento del arbitraje espacial. Ahora bien, en Italia (Giovani Federico) y en España (Rafael Barquín y Tomás Martínez Vara) el proceso de formación del mercado nacional de cereales ya había registrado avan-

ces muy notables antes de 1850; es decir, antes del ferrocarril y del vapor. Es posible que la mayor regularidad e intensidad de los tráficos y la existencia de retornos hayan permitido reducir significativamente los costes del transporte en el segundo cuarto del siglo XIX. La revolución del transporte y la de las comunicaciones vendrían posteriormente a dar un nuevo y decisivo impulso al proceso de integración de los mercados en buena parte de la Europa occidental.

Habida cuenta de que los procesos de integración tuvieron una dimensión primordialmente regional en el Antiguo Régimen, la muestra de localidades resulta más apropiada para examinar la formación de un mercado europeo de cereales en el siglo XIX que para estudiar la evolución del arbitraje espacial en ámbitos territoriales bastante más reducidos en las centurias precedentes.

En cuanto a las técnicas cuantitativas, es de alabar el uso de numerosas herramientas de análisis y modelización de datos. Algunas de aquéllas pueden calificarse de «el estado del arte» en el análisis de series temporales, y otras, más tradicionales, poseen la ventaja de incorporar instrumentos sencillos y contrastados. Sin embargo, algunos de los análisis realizados son redundantes o mutuamente contradictorios. Ello ocurre, por ejemplo, con las técnicas utilizadas para contras-

tar y medir la cointegración. En algunas partes del texto parece que se está empleando el Test de Johansen y en otras se alude al Test de Dickey-Fuller. Además, los cambios de volatilidad dentro de las muestras, como las que se detectan en el trabajo (resulta muy poco verosímil que aquéllos tuvieran un carácter discreto), invalidan la distribución estándar de ambos estadísticos.

En el último capítulo se analiza el proceso de liberalización del mercado de granos en la Europa del último tercio del siglo XVIII y de las seis primeras décadas del XIX. Aquél fue tortuoso hasta la finalización de las guerras napoleónicas: el apoyo social a las normas reguladoras era endeble; la reforma coincidió, al menos en algunos países, con un periodo en el que menudearon las malas cosechas; y, además, la desregulación no se tradujo inmediatamente en la reducción de la volatilidad de los precios, ya que el grado de integración de los mercados todavía no era muy elevado. En un ambiente aún contrario al desmantelamiento de la política intervencionista, el apoyo de los monarcas absolutos resultó esencial para que se emprendiese el cambio institucional. Después de 1815, tendió a disminuir la base social que había venido apoyando las medidas reguladoras. Ese cambio fue paralelo a la mejora en el funcionamiento de los mercados de granos. Aunque los

motines de subsistencias no desaparecieron de la «noche a la mañana», aquéllos tendieron a hacerse menos frecuentes y a tener menor trascendencia en la conflictividad social. En la segunda mitad del siglo XIX, desaparecieron casi por completo las solicitudes para que las autoridades interviniesen en mayor medida en los mercados de granos. Ahora se reclamaba un apoyo selectivo a los grupos de rentas más bajas a través de políticas sociales, obras públicas y seguros.

En una obra con un marco espacial y temporal tan amplio, resulta lógico que tengan que obviarse muchos factores de índole institucional que resultan vitales para comprender transformaciones en el funcionamiento de los mercados en ámbitos territoriales concretos durante ciertos periodos. Sorprende, sin embargo, que Persson, quien conoce bien la literatura francesa, no cite los trabajos de Grenier, especialmente su libro sobre la economía del Antiguo Régimen (en el cual, desde otra línea metodológica, se analizan algunos de los temas examinados en la obra objeto de esta reseña), y los de otros autores galos (por ejemplo, Chevet).

En cualquier caso, considero magnífico el trabajo de Persson, tanto por la entidad y el sumo interés de las preguntas que formula como por la originalidad de algunos análisis, sobre todo los consa-

grados a analizar los efectos económicos, políticos y sociales de la volatilidad del precio de los cereales. Se trata, por supuesto, de una obra muy recomendable para los estudiosos de la dinámica de las

economías de Antiguo Régimen y de la gestación de las economías liberales.

Enrique LLOPIS AGELÁN
Universidad Complutense

Pablo MARTÍN ACEÑA y Jaime REIS (eds.): *Monetary Standards in the Periphery: Paper, Silver and Gold*, Basingstoke, Macmillan Press Ltd., 2000, 264 pp.

La tendencia actual son los tipos de cambio fijos. Sus diversas modalidades consisten en establecer un tipo de cambio de paridad fija, constituir una caja de conversión o crear una unión monetaria. Todas estas opciones surgen de experiencias inflacionarias desafortunadas y de la fe en las ventajas de la integración económica; y todas ellas representan una nueva fase en los largos ciclos de oscilación entre tipos de cambio fijos y variables. Los anteriores períodos de predominio de los tipos de cambio fijos suministran algunas ideas sobre los costes y beneficios de este régimen, y el libro *Monetary Standards in the Periphery* es una valiosa aportación a la literatura sobre el patrón oro clásico. Mientras que el núcleo de países del patrón oro (Reino Unido, Estados Unidos, Francia y Alemania) ha sido ampliamente estudiado, la experiencia de las seis naciones de la periferia ana-

lizadas en esta obra ofrece nuevas lecciones que quizá sean aplicables a los países periféricos de nuestros días.

Lo que configuró las economías de la periferia latina de Europa y las latinoamericanas fue su abundancia de recursos naturales y de mano de obra no especializada, así como la fuerte presión fiscal ejercida con frecuencia por sus gobiernos. Por todo ello, estos países estaban más expuestos a los *shocks* macroeconómicos. Esto, unido a su fuerte dependencia de los mercados de capital internacionales y a unos sistemas financieros escasamente desarrollados, se tradujo en grandes dificultades para permanecer en el patrón oro. Pese a todo, no fueron parias económicos y algunos incluso lograron un rápido crecimiento económico.

Italia, muy próxima a los países del núcleo pero no realmente parte

de él en el siglo XIX, nunca estuvo en el patrón oro en sentido estricto salvo en dos períodos breves. Sin embargo, en una época en la que pertenecer al patrón oro se consideraba muchas veces condición necesaria para el crecimiento económico, Italia prosperó. Aunque la guerra y las crisis financieras azotaron al país, la lira flotó dentro de límites estrictos. Y, pese a sus dificultades fiscales, el gobierno siguió una política coherente. El trabajo de Giuseppe Tattara resalta el papel esencial de los movimientos de capital para fijar los tipos de cambio, en un entorno en que los inversores nacionales y extranjeros eran muy sensibles a los riesgos que pudiera presentar la moneda y el país. De importancia crucial fue la estabilización de la balanza de pagos gracias a las continuas remesas y a los beneficios del turismo. El plantear como objetivo la paridad sin llegar a fijarla permitió a Italia beneficiarse de la mayoría de las ventajas de pertenecer al patrón oro, además de cierta flexibilidad en períodos de crisis.

A diferencia de Italia, Portugal se mantuvo dentro del patrón oro durante casi cuatro decenios. Este país incurrió en persistentes déficits presupuestarios y comerciales cubiertos con la entrada de remesas procedentes de Brasil y con rentas de inversión. Debido a sus bajos niveles de desarrollo económico, Portugal siguió la línea menos fle-

xible del régimen, el patrón moneda oro, reflejo de la inveterada costumbre de acumular metálico de su población. Según Jaime Reis, el aumento de las rentas produjo un incremento en la demanda de dinero, satisfecho mediante la conversión en oro de derechos exteriores netos. Portugal consiguió un alto grado de estabilidad económica a causa de su lento crecimiento económico, su economía relativamente cerrada y los escasos *shocks* de carácter grave. En 1891, Portugal tuvo que abandonar el patrón oro cuando se derrumbaron los pilares que lo habían sostenido. La conflictiva situación de Brasil originó una reducción de remesas en un momento en que los banqueros oficiales, los hermanos Baring, provocaban una crisis financiera internacional. Los errores en la gestión macroeconómica del gobierno agravaron la situación y éste consideró el coste de volver al patrón oro excesivamente alto. A diferencia de Italia, la caída en desgracia del patrón oro en Portugal le cerró un fácil acceso al capital, a pesar de mantener la referencia de un tipo de cambio fijo.

Comenzando con un patrón bimetálico, España intentó acercarse al núcleo de los países europeos. Avanzando gradualmente hacia la *ratio* bimetálica de la Unión Monetaria Latina, la alcanzó al fin en 1868, éxito fugaz, ya que el precio

de la plata se hundió en la década de 1870. Igual que los países del núcleo bimetalico, España disfrutó de precios y tipos de cambio estables gracias, en parte, a los importantes flujos de capital que cubrían los déficits. Sin embargo, mientras el resto del mundo se alejaba del bimetallismo, España se mantuvo en él incluso al producirse el descenso del precio de la plata, y perdió sus reservas de oro hasta que fue obligada a suspender la convertibilidad en 1883. Una vez suspendida la convertibilidad, la peseta flotó, aunque esto produjo escasas variaciones en el tipo de cambio gracias a las prudentes políticas fiscal y monetaria que aplicó el gobierno. España podría haber mantenido una moneda estable de no haber sido por la guerra de Cuba. La monetización de la deuda pública provocó inflación y la depreciación de la peseta. Posteriormente, algunos políticos plantearon la incorporación al patrón oro, pero el gobierno no fue nunca bastante fuerte para acometer los ajustes necesarios. Pese a que España pudo haber sufrido un descenso de las importaciones de capital debido a su incapacidad para integrarse en el patrón oro, Pablo Martín Aceña demuestra que este país logró cierto grado de estabilidad.

Más alejados del núcleo, la experiencia de tres países latinoamericanos parece haber sido menos satisfactoria. El patrón oro se adoptó en

momentos en que la afluencia de capitales surgidos del auge de los préstamos internacionales coincidió con la subida de precios de las exportaciones. En este contexto de importantes superávits de la balanza de pagos, fue fácil la adopción del patrón oro. Después de adherirse al oro, las autoridades monetarias permitieron pasivamente una expansión crediticia que contribuyó a silenciar a los que en el interior criticaban las políticas ortodoxas. Cuando los precios de las exportaciones de productos de primera necesidad cayeron y/o el auge de los préstamos disminuyó, estos países no sólo tuvieron que abandonar el patrón oro, sino que, a diferencia de los países europeos de la periferia, también fueron incapaces de mantener sus tipos de cambio cercanos a la paridad oro.

La experiencia de Brasil, según la describen Winston Fritsch y Gustavo Franco, parece indicar que tuvo dificultades con el oro, que obtuvo escasos beneficios de la estabilidad de los precios a largo plazo y sufrió crisis periódicas mal amortiguadas. Estos autores consideran que el patrón oro se adoptó como medida provisional para frenar las perjudiciales apreciaciones del tipo de cambio. La falta de un compromiso firme llevó a su abandono cuando se produjeron fuertes caídas económicas. Agustín Llona Rodríguez sostiene que las grandes perturbaciones

que sufrió la economía de Chile hicieron imposible el mantener un patrón metálico, generándose largos períodos de inconvertibilidad de la moneda. Los ciclos recurrentes de la exportación, junto con la guerra, sólo permitieron breves períodos de adhesión al oro, ya que el país carecía de la flexibilidad de precios necesaria para que éste pudiera funcionar debidamente.

José Antonio Ocampo considera que Colombia, que mantuvo un patrón plata entre 1850 y 1885, funcionaba bien cuando los ciclos estaban equilibrados por la flexibilidad de los precios, lo cual permitía rápidos ajustes. Colombia tuvo que abandonar el patrón plata cuando la agitación civil y la guerra alteraron la estabilidad fiscal, planteando la cuestión de la inconvertibilidad del papel moneda. La paz en el interior facilitó las condiciones para la vuelta a un patrón metálico. En 1903 Colombia estableció paridades fijas para el oro y mantuvo un tipo de cambio cercano a la paridad entre

1905 y 1913. Así pues, al igual que la periferia europea pero sin grandes movimientos de capital, Colombia alcanzó estabilidad en los precios conservando la referencia del oro.

Aunque el título de este libro parece indicar que su contenido analiza tanto el patrón oro clásico como el del período de entre-guerras, es poco en realidad lo que hay sobre este último, y su verdadero valor reside en el examen comparado de la experiencia de estos seis países antes de 1914. La suma de las historias monetarias de dichos países es de mayor calado que las de sus diversas partes. Tomadas en conjunto, muestran las circunstancias en que estos países pudieron adaptarse a un mundo en el que dominaban los tipos de cambio fijos. En este sentido, ofrecen una excelente lección a los países menos desarrollados de la periferia de nuestro actual mundo industrial.

Eugene WHITE
Rutgers University

VII Congreso de la Asociación de Historia Económica

Zaragoza, 19-20-21 de septiembre de 2001

Conferencia inaugural:

La historia de la peseta
Luis Ángel Rojo

Sesiones plenarias:

Economía del primer franquismo
Carlos Barciela

Pautas de consumo, 1500-1850
Bartolomé Yun y Jaume Torras

Sesiones simultáneas:

Instituciones financieras no bancarias
Andrés Hoyo y Gabriel Tortella

Educación, capital humano y desarrollo económico
Clara Eugenia Nuñez y David Sven Reher

Las cuentas de las regiones. La reconstrucción de series históricas de la contabilidad regional de España (siglos XIX y XX)
Santiago Zapata y Jordi Maluquer

Baldíos, comunales, propios y arbitrios: propiedad, gestión y explotación (siglos XIV-XIX)
Sebastián Amarilla y Ángel García Sanz

La pesca en la economía española (siglos XVIII-XX)
José Giráldez y Joán Carmona

La competitividad internacional de la empresa española
Carles Sudrià y Jesús M.^a Valdaliso

Los sistemas hidráulicos en la historia
Joaquín Melgarejo y Antonio Macías

Las migraciones a América
Blanca Sánchez Alonso y Vicente Pérez Moreda

Cambio tecnológico y transformación económica: indicadores y perspectivas
Santiago López y Patricio Sáiz



IX Simposio de Historia Económica



Condiciones medioambientales, desarrollo humano y crecimiento económico.

con sesiones sobre:

Crecimiento y Sostenibilidad.

Recursos y residuos en los procesos históricos de la actividad económica.

Derechos de propiedad y conflictos ecosociales en perspectiva histórica.

Población y calidad de vida en perspectiva histórica.

Universitat Autònoma de Barcelona

Bellaterra, 5, 6 y 7 de Junio del año 2002

Para más información:

SECRETARIA DEL SIMPOSIO: M^a Paz Chivite

Upto. de Economía e Historia Económica

Facultad Ciencias Económicas y Empresariales

Universitat Autònoma de Barcelona

08193 BELLATERRA (Barcelona)

Teléfono: 34 93 581 1200

Telefax: 34 93 581 2012

E-mail: MariPaz.Chivite@uab.es

Página web: <http://www.h-economica.uab.es/simposi/>

COMISIÓN ORGANIZADORA:

Ramon Garrabou, Giuseppe Munda y Josep Pujol

PATRONATO

Gabriel Tortella (Presidente)

Carmen Iglesias (Directora del Centro de Estudios Constitucionales)

Carlos Pascual (Director de Marcial Pons)

Francisco Prada Gayoso (Director de la Fundación Empresa Pública)

Felipe Ruiz Martín (Presidente Honorario de la Asociación de Historia Económica)